

Česká zemědělská univerzita v Praze

Provozně ekonomická fakulta

Katedra obchodu a financí



Bakalářská práce

**Financování proti aktivům jako alternativní forma
financování mezinárodního obchodu (vybrané problémy)**

Schmiedt Jan

© 2022 ČZU v Praze

ČESKÁ ZEMĚDĚLSKÁ UNIVERZITA V PRAZE

Provozně ekonomická fakulta

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Jan Schmiedt

Hospodářská politika a správa
Podnikání a administrativa

Název práce

Financování proti aktivům jako alternativní forma financování mezinárodního obchodu (vybrané problémy)

Název anglicky

Asset based finance as an optional way of international trade financing (selected topics)

Cíle práce

Cílem práce je analyzovat vývoj a perspektivy financování proti aktivům jako alternativní metody financování v oblasti mezinárodního obchodu, zejména ve vztahu ke složitějším transakcím s vyšší mírou rizika spojenou s financováním globálních hodnotových řetězců, které mají významný podíl v současném mezinárodním obchodě. Práce se zaměří zejména na otázky různých vybraných forem faktoringu a leasingu.

Metodika

Metodickým východiskem bude teoretické objasnění pojmu financování proti aktivům a podmínek jeho implementace ve srovnání s tradičními formami financování mezinárodního obchodu, zejména ve vztahu ke složitějším modelům vyžadovanými rozvojem globálních hodnotových a zásobovacích řetězců.

Práce bude vycházet z komparativní analýzy minulých a současných trendů ve financování mezinárodního obchodu a dynamikou využívání tradičních a netradičních finančních modelů.

Praktická část práce se zaměří na vyhodnocení situace na českém trhu s uvedenými finančními produkty a pokusí se identifikovat překážky jejich širšího využití v praxi zahraničního obchodu ČR.

Doporučený rozsah práce

40 stran

Klíčová slova

financování proti aktivům, faktoring, forfaiting, leasing, mezinárodní obchod, globální hodnotové řetězce

Doporučené zdroje informací

Aspekt kilcullen, s. r. o. Leasing, factoring a forfaiting. 2001. Praha
BENEŠ, V. *Zahraniční obchod : [příručka pro obchodní praxi]*. Praha: Grada, 2004. ISBN 80-247-0558-3.
MACHKOVÁ, H. – ČERNOHLÁVKOVÁ, E. – SATO, A. *Mezinárodní obchodní operace*. Praha: Grada, 2014.
ISBN 978-80-247-4874-0.
MAREŠ, Stanislav. *Zdroje financování podniku*. 2003. ISBN 80- 86754-12-X
Mařík, Miloš. *Finanční analýza a plánování v obchodních podnicích [Mařík, 1997]*. Dotisk 2. vyd. Praha :
Vysoká škola ekonomická v Praze, 1997. ISBN 80-7079-487-9
Udell, Gregory F. *Asset Based Finance. Proven disciplines for Prudent Lending*. 2004. ISBN: 0-9667943-2-X
VALOUCH, P. *Leasing v praxi : praktický průvodce*. Praha: Grada, 2005. ISBN 80-247-0745-4.
WAWROSZ, P. *Zdroje financování podnikatelské činnosti.*
World Factoring Yearbook 2020, BCR Publishing 2021.
World Supply Chain Finance . Report 2021. BCR Publishing 2021.

Předběžný termín obhajoby

2021/22 LS – PEF

Vedoucí práce

doc. Ing. Lubomír Cívín, CSc., MBA

Garantující pracoviště

Katedra obchodu a financí

Elektronicky schváleno dne 27. 2. 2022

prof. Ing. Luboš Smutka, Ph.D.

Vedoucí katedry

Elektronicky schváleno dne 3. 3. 2022

doc. Ing. Tomáš Šubrt, Ph.D.

Děkan

V Praze dne 15. 03. 2022

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že svou bakalářskou práci " Financování proti aktivům jako alternativní forma financování mezinárodního obchodu (vybrané problémy)" jsem vypracoval samostatně pod vedením vedoucího bakalářské práce a s použitím odborné literatury a dalších informačních zdrojů, které jsou citovány v práci a uvedeny v seznamu použitých zdrojů na konci práce. Jako autor uvedené bakalářské práce dále prohlašuji, že jsem v souvislosti s jejím vytvořením neporušil autorská práva třetích osob.

V Praze dne 16. 3. 2022

Poděkování

Rád bych touto cestou poděkoval panu doc. Ing. Lubomíru Cívínovi, Csc., MBA za odborné konzultace a postřehy, které mi pomohly k vypracování této bakalářské práce.

Financování proti aktivům jako alternativní forma financování mezinárodního obchodu (vybrané problémy)

Abstrakt

Bakalářská práce se zabývá financováním proti aktivům jako alternativní formou financování mezinárodního obchodu. Alternativní forma financování tvoří nedílnou součást krytí aktiv.

Hlavním cílem práce je analyzovat vývoj a financování proti aktivům jako alternativní metody financování v oblasti mezinárodního obchodu. Zejména ve vztahu k transakcím s vyšší mírou rizika, která jsou spojena s financováním globálních řetězců. Dílčím cílem je popsání vybraných forem faktoring, forfaitingu u a leasingu.

Teoretická část popisuje základní vymezení alternativních zdrojů financování. Následuje kapitola forfaiting. Nejprve jsou popsány možnosti realizace, následně pak průběh a cena forfaitingu. Dále se práce věnuje převážně silnému postavení faktoringu. Jsou charakterizovány jeho funkce, průběh a cena, je popsáno dělení. Nakonec je popsán leasing a jeho druhy.

V praktické části je charakterizován vývoj českého trhu ve faktoringu a srovnání největších poskytovatelů těchto služeb. Na to navazuje popsání globálního trhu a srovnání některých kritérií s domácím trhem České republiky. Dále je v praktické části srovnání různých trendů v podobě regresní a bezregresní metody faktoringu v globálním měřítku a také zastoupení této metody v ČR. Teoretická část se také odkazuje na financování dodavatelských řetězců (Supply Chain finance). Teoretické charakteristiky jsou zakomponovány do úlohy z pohledu nadnárodního sdružení Factor Chain International v rámci globálního financování dodavatelského řetězce.

Klíčová slova: financování proti aktivům, faktoring, forfaiting, leasing, mezinárodní obchod, globální hodnotové řetězce

Asset based finance as an optional way of international trade financing (selected topics)

Abstract

The Bachelor thesis deals with financing against assets as an alternative form of financing international trade. Alternative forms of financing form an integral part of asset cover.

The main objective of the work is to analyse the development and financing against the asset as an alternative financing method in the area of international trade. Especially in a relationship

to transactions with higher levels of risk associated with financing global chains. The partial objective is to describe selected forms of factoring, forfaiting and leasing.

The theoretical part describes the basic definition of alternative sources of funding. The forfaiting chapter follows. First the possibilities of realisation are described, then the course and price of forfaiting. Furthermore, the work is mainly devoted to the strong position of factoring. They are characterized by its function, course and price, is panned by division. Finally, the lease and its types are described.

The practical part is characterized by the development of the Czech market in factoring and comparison of the largest providers of these services. This is followed by a description of the global market and a comparison of some criteria with the Czech Republic's domestic market. Furthermore, there is a practical part of the comparison of different trends in the form of regression and regression-free method of factoring on a global scale, as well as the representation of this method in the Czech Republic. The theoretical part also refers to supply chain finance. Theoretical characteristics are encapsulated in a role from the perspective of the multinational association Factor Chain International within the global supply chain financing.

Keywords: financing against assets, factoring, forfaiting, leasing, international trade, global value chains

Obsah

| | |
|--|-----------|
| 1 Úvod | 11 |
| 2 Cíl práce a metodika..... | 12 |
| 2.1 Cíl práce | 12 |
| 2.2 Metodika | 12 |
| 3 Teoretická východiska | 13 |
| 3.1 Základní vymezení alternativních zdrojů financování..... | 13 |
| 3.2 Asset-Based Finance | 13 |
| 3.3 Řízení dodavatelských řetězců | 14 |
| 3.4 Financování dodavatelských řetězců..... | 15 |
| 3.5 Globální hodnotové řetězce..... | 16 |
| 3.5.1 Vznik a vývoj GVC | 17 |
| 3.6 Forfaiting..... | 18 |
| 3.6.1 Průběh forfaitingové operace..... | 20 |
| 3.6.2 Cena forfaitingu | 22 |
| 3.7 Faktoring | 23 |
| 3.7.1 Funkce faktoringu | 24 |
| 3.7.2 Průběh faktoringové operace | 25 |
| 3.7.3 Cena faktoringu..... | 29 |
| 3.7.4 Dělení faktoringu | 30 |
| 3.7.5 Dělení faktoringu podle převzetí úvěrového rizika | 31 |
| 3.7.6 Teritoriální dělení faktoringu..... | 33 |
| 3.8 Leasing..... | 34 |
| 4 Praktická část..... | 37 |
| 4.1 Trh financování aktiv v ČR..... | 37 |
| 4.1.1 Faktoringový trh České republiky | 37 |
| 4.2 Historický vývoj faktoringu v ČR do roku 2001 | 39 |
| 4.3 Faktoring ve světě | 41 |
| 4.4 Regresní/ bezregresní faktoring v ČR oproti globálnímu trhu..... | 42 |
| 4.5 Trendy | 47 |
| 5 Závěr..... | 48 |
| Seznam použitých zdrojů..... | 49 |

Seznam obrázků

| | |
|---|----|
| Obrázek 1 Průběh financování dodavatelských řetězců | 16 |
| Obrázek 2 Průběh forfaitingové operace | 21 |
| Obrázek 3 Průběh úvodní fáze faktoringové operace | 26 |
| Obrázek 4 Průběh faktoringové operace – řádné zaplacení | 27 |
| Obrázek 5 Průběh faktoringové operace – nezaplacení pohledávky | 28 |
| Obrázek 6 Mezinárodní faktoring – faktor na straně prodávajícího a kupujícího | 28 |
| Obrázek 7 Podíl objemu regresního / bezregresního a reverzního faktoringu..... | 43 |

Seznam grafů

| | |
|---|-------------------------------------|
| Graf 1 Porovnání financování s využitím faktoringu a bez | 32 |
| Graf 2 Vývoj faktoringových obchodů členů AFS ČR (v mld. Kč.) | 40 |
| Graf 3 Vývoj faktoringu v České republice | 40 |
| Graf 4 Objemy faktoringu export a import | 41 |
| Graf 5 Srovnání regresního a bezregresního faktoringu 2016 | 42 |
| Graf 6 Srovnání regresního a bezregresního faktoringu 2020 | Error! Bookmark not defined. |
| Graf 7 Vývoj financování dodavatelských řetězců | 45 |
| Graf 8 Distribuce produktů | 45 |
| Graf 9 Procento globálního růstu HDP vs. Procento růstu faktoringu..... | 46 |

Seznam schémat

| | |
|--|----|
| Schéma 1 Schéma komplexního financování dodavatelských řetězců | 44 |
|--|----|

Seznam zkratk

FCI = Factor Chain International

AVS = Asociace faktoringových společností

SCM = Supply Chain Management

SCF = Supply Chain Finance

GVC = global value chain

1 Úvod

V dnešní době se převážně menší a střední firmy, ale také i mezinárodní korporace potýkají s problémem zajištění finančních prostředků, které jsou použity na financování vlastních provozních potřeb. Příčinou problému může být například dlouhá doba splatnosti faktur, které jsou požadovány od odběratelů. Také na straně dodavatelů může nastat neschopnost dostát svým závazkům.

V případě firem, kdy je odběratelům poskytována dlouhá doba splatnosti faktur je potřeba dostát také svým závazkům. V tomto případě nastávají skutečnosti, kdy firmy musí platit své závazky za prodané zboží či služby v kratší době, než je doba splatnosti faktur odběratelům. Díky tomu dochází k nesouladu chybějících peněžních prostředků k financování vlastních provozních potřeb, které zapříčiňují neschopnost dalšího rozvoje a možnosti uzavírání obchodu.

Proto se pro firmy nabízí možnost alternativního financování, namísto bankovních úvěrů. Na základě tohoto řešení se nemusí podnik potýkat s existenčními problémy v podobě postrádání peněžních prostředků. Zajistí si likviditu pro další činnost.

V následné teoretické části je popsán tento systém poskytnutí financování pomocí faktoringu a bez, kde jsou vyobrazeny výhody jednotlivých variant. Služby alternativního financování jsou poskytovány specializovanými nebankovními, ale také bankovními subjekty. Výhodou tohoto druhu financování může být fakt, že právě některé menší společnosti nemusí dosáhnout bankovního úvěru z důvodu vysokého rizika, a právě kvůli tomuto faktu nastává možnost alternativního financování. S alternativním financováním je možné se setkat jak na tuzemském trhu, tak především v zahraničním obchodě, kde faktoring hraje silnou roli.

Práce je rozčleněna na pět hlavních kapitol, ve kterých bude rozebrána tematika financování dodavatelských řetězců s globálními hodnotovými řetězci. Poté se práce zabývá charakterizováním forfaitingu (průběh s možnostmi realizace), detailní problematikou faktoringu zaměřenou na charakteristiku, průběh a obecné dělení faktoringu. Předposlední kapitolou bude definování leasingu. Z důvodu silného postavení faktoringu na mezinárodním trhu je praktická část primárně zaměřena na již zmíněný faktoring a postavení na mezinárodních a domácím trhu.

2 Cíl práce a metodika

2.1 Cíl práce

Hlavním cílem práce je analyzovat alternativní metody financování v oblasti mezinárodního obchodu. Zejména ve vztahu k transakcím s vyšší mírou rizika, která je spojena s financováním globálních řetězců. Tyto řetězce mají významný podíl na současný mezinárodní obchod.

2.2 Metodika

Teoretická část je založena na studiu české a zahraniční odborné literatury, díky které jsou definovány základní východiska pro alternativní zdroje financování jako jsou dodavatelské řetězce a globální hodnotové řetězce. K vypracování praktické části jsou použity především ročenky zabývající se danou problematikou. Jedná se o uvedená data pouze do roku 2020 včetně, jelikož data za rok 2021 nejsou ještě známá.

Rozebrány jsou především další druhy financování a tím jsou forfaiting, faktoring a leasing. Leasing je popsán pouze částečně, a to z důvodu zaměření se z větší části na již zmíněný forfaiting a silné postavení faktoringu na globální úrovni.

V teoretické části jsou vymezeny základní pojmy spojené s forfaitingem, jako jsou možnosti realizace, průběh jeho operací, včetně fází a nakonec cena. Následuje kapitola věnovaná faktoringu. V této kapitole jsou popsány jednotlivé funkce faktoringu a průběh faktoringových operací spolu s cenou faktoringu, jeho dělení podle převzetí úrokového rizika a teritoriální dělení. Následně je popsán leasing a jeho druhy.

Praktická část je zaměřena na analýzu, která je založena na vyhodnocení faktoringu na českém trhu s uvedenými finančními produkty. Součástí jsou také ukázky nejvýznamnějších českých společností v daných oblastech. Dále dochází k charakteristice mezinárodního faktoringu v praxi, který se vyvíjí jinou rychlostí než v České republice. Dochází k porovnání faktoringu v České republice s vývojem faktoringu v zahraničí. Jsou popsány trendy světového faktoringu s faktoringem na domácím trhu ČR.

3 Teoretická východiska

3.1 Základní vymezení alternativních zdrojů financování

Alternativní zdroje financování představují specifické zdroje získávání financí a nelze je prakticky zařadit ani mezi cizí zdroje, tak ani mezi zdroje vlastní. V nynějších dobách se může spousta malých, středních ale také velkých společností potýkat s postrádáním prostředků nutných k financování svých činností. Ve své podstatě můžeme mezi základní druhy zařazovat faktoring, forfaiting, leasing, rizikový kapitál a v neposlední řadě tiché společenství.

Jednou z možností zisku finančních prostředků ke své prodejní a výrobní činnosti bez přítomnosti bankovních úvěrů je forfaiting a faktoring. Když mluvíme o faktoringu a forfaitingu, tak jedním z účelů může být snižování objemu pohledávek, kde bereme stranu dodavatele, nebo vznik nových hospodářských smluv. V případě, že společnost bude mít zájem o vstup faktoringové společnosti je třeba vycházet z delší podnikatelské strategie a rozhodnutí musí být promyšlené z důvodu toho, že výsledky spolupráce se mohou ukázat až s určitým časovým odstupem.

Leasing je třeba také zařadit mezi tento alternativní zdroj financování z důvodu toho, že se nejedná o získávání financí v podobě vlastních nebo cizích zdrojů, ale spočívá pouze k získávání zařízení, které je určeno k výrobě nebo k dalším činnostem společností, aniž by právě daná společnost musela v okamžiku nabytí musela platit plnou cenu daného zařízení. Společnost se tímto stane nájemcem zařízení (Wawrosz, 1999).

3.2 Asset-Based Finance

Financování proti aktivům je specifická metoda poskytování provozního kapitálu společností, které používají jako zajištění pohledávek, zásob, strojů a nemovitostí. Zjednodušeně se jedná o jakoukoli půjčku společnosti, která je zajištěna jedním z aktiv společnosti. Asset-based finance – financování proti aktivům se často používá k úhradě výdajů v případech, kdy existují mezery v peněžních tocích společnosti nebo časová prodleva v cyklu sběru hotovosti mezi nákupem zboží až po obdržení hotovosti za zboží nebo služby od zákazníků.

Úvěry založené na aktivech jsou dohody, které zajišťují úvěr prostřednictvím zajištění, jako je vlastnictví dlužníka. Půjčování na základě aktiv může být v podobě úvěru nebo půjčky financovanou v hotovosti, ale v každém případě jsou peníze z úvěru zajištěny nějakým majetkem z podnikání dlužníka nebo z nemovitostí, zásoby...

Nejčastějšími uživateli těchto půjček založených na aktivech jsou malé a středně velké společnosti. Větší korporace však čas od času využívají půjčky založené na aktivech, obvykle k pokrytí krátkodobých hotovostních potřeb. Věřitele finančních prostředků na bázi aktiv obvykle upřednostňují likvidní zajištění, které lze snadno proměnit v hotovost, v případě, že nedojde ke splacení úvěru. Pokud jde o poskytování půjčky založené na aktivech, dávají věřitelé přednost společnostem, které mají nejen silná aktiva, ale i dobře vyvážené účty. (Gregory F. Udell, 2004)

3.3 Řízení dodavatelských řetězců

Hlavní úrovní řízení dodavatelských řetězců neboli tzv. Supply Chain Management (SCM) je spojena s výrobkem nebo poskytovanou službou. Do této úrovně se zařadí tok zboží, dat a financí. Vyskytuje se od nákupu počátečních surovin až po dodávku konečného výrobku do cílového místa určení.

V mnoha aspektech je dodavatelský řetězec označován jako synonymum pro logistiku, avšak tomu není pravda. Ve skutečnosti je logistika pouze jednou ze složek právě dodavatelského řetězce.

Činnosti, které představují dodavatelské řetězce zahrnují pořizování zakázek, řízení životního cyklu výrobků, plánování dodavatelského řetězce (včetně plánování zásob, výrobních linek a údržby podnikových aktiv), logistiku (doprava, fleet management) a řízení zakázek. SCM mohou zahrnovat také činnosti v globálním měřítku – globální řízení dodavatelů a nadnárodní výrobní procesy (Civín, 2021).

3.4 Financování dodavatelských řetězců

Financování dodavatelského řetězce (SCF = Supply Chain Finance) neboli reverzní faktoring je formou dodavatelského financování, ve kterém mohou dodavatelé obdržet na svých fakturách včasnou platbu. Jedná se o finanční produkt, kdy je pomáháno podnikatelským subjektům, které jsou zapojeny do dodavatelských řetězců odblokovat pracovní kapitál spojený s globálními dodavatelskými řetězci (global value chains). Jedná se o finanční procesy, události a činnosti spojené s poskytováním prostředků ve formě financí subjektům dodavatelského řetězce. „*Toto řešení umožňuje podnikům, které dovážejí zboží, uvolnit provozní kapitál a snížit riziko spojené s hromadným nákupem zboží nebo s jeho celosvětovou přepravou.*“ (Civín, 2021). U SCF je možné mluvit o podobnosti s faktoringem, kdy odběratel souhlasí se schválením faktur dodavatelů k profinancování bankou nebo jinou finanční institucí.

Řízení finančního dodavatelského řetězce je uceleným komplexem zahrnující koordinaci a kontrolu postupu a transakcí, které jsou na sebe přímo navázány a celkový komplex má za úkol zjednodušit nákup, prodej a platby týkající se zboží.

Řetězení kroků, které jsou realizovány mezi subjekty financování, jakož i dalších účastníků začleněných do informačního tak i fyzického pohybu dat a zboží. K nim se například řadí: „*uzavírání smluvních rámců, odesílání nákupních objednávek a faktur, porovnávání zboží, které vylo odesláno a přijato, řízení likvidity a provozního kapitálu.*“ (Civín, 2021).

Finanční produkty využívané při SCF jsou:

Se zaměřením na závazky:

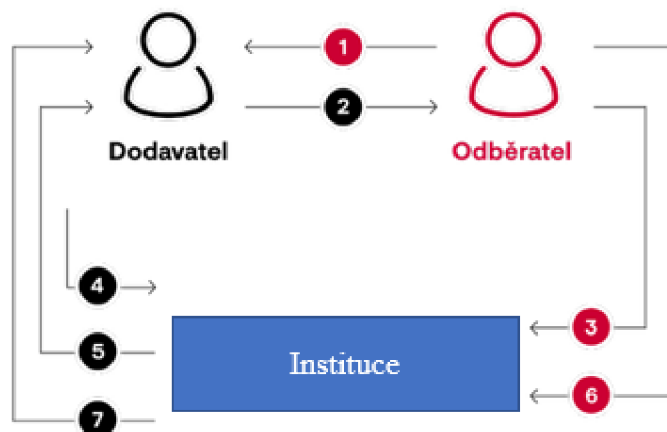
- dynamické diskontování;
- financování schválených závazků;

Se zaměřením na pohledávky:

- odkup pohledávek;
- diskontování faktur;
- faktoring;
- forfaiting. (Lechardoy, Hausemer, Atanasova, 2020)

Průběh financování dodavatelských řetězců

Obrázek 1 Průběh financování dodavatelských řetězců



Zdroj: Vlastní úprava, pramen: <https://www.factoringkb.cz/cs/produkty/financovani-dodavateleskeho-retezce>

Průběh SCF je rozdělen do sedmi navazujících kroků. Vznik vystavení objednávky mezi obchodníky (1). Ze strany dodavatele je poslána faktura (2), kterou odběratel potvrdí dané finanční instituci (3). Dodavatel následně prodává fakturu SCF (4), kdy obdrží sjednanou hodnotu faktury sníženou o diskont (5). Posledním krokem pro odběratele je uhrazení smluvní částky v den splatnosti na účet SCF (6). Při financování nižší hodnoty, než je nominální hodnota faktury je dodavateli doposlán doplatek (7). (Lechardoy, Hausemer, Atanasova, 2020).

3.5 Globální hodnotové řetězce

Globální hodnotové řetězce (global value chains) jsou nezbytné činnosti spojené s výrobou zboží / služby. Fáze hodnotového řetězce jsou soustředěny do různých zeměpisných částí světa (kontinent, země atd.).

„Díky existenci globálních hodnotových řetězců mohou firmy a ekonomiky pracovat s meziprodukty a službami od jiných dodavatelů a soustředit se na tu část procesu, pro niž mají nejlepší předpoklady. Nemusí tedy obsáhnout celou odbornost svého oboru.“ (OECD, iLibrary, 2013).

Jinými slovy můžeme mluvit o určitém konceptu, jehož záměrem je snaha o pochopení vazeb a souvislosti mezi pracovní silou, institucemi a spotřebiteli na globální úrovni.

S globálními hodnotovými řetězci (GVC) se můžeme setkat v různých odvětvích, především nejvíce rozšířené jsou v elektronickém a automobilovém průmyslu. Součástí jsou služby spojené s financováním a logistikou, tyto pojmy jsou součástí snad veškerých řetězců. Služby nejsou jen finanční a logistické, ale spadá do nich i marketing, výzkum a vývoj.

„Pokud jde o pojem hodnota, jedná se o skutečnost, že v každém článku výrobního řetězce se vytváří přidaná hodnota. Tímto způsobem je konečný produkt cennější než součet jeho komponent nebo vstupů.“ (Hospodářské noviny, 2016).

Pro lepší představu: mobilní telefon je s největší pravděpodobností smontován v Číně, nicméně součástky mohou pocházet z různých koutů světa (Evropa, jihovýchod Asie). Důležitá je poté i ovlivňující technologie a značka, která může například pocházet ze Spojených států. To vše se potom promítne v konečné ceně výrobku.

3.5.1 Vznik a vývoj GVC¹

Vznik GVC je zapříčiněn výměnou a komerční otevřeností mezi zeměmi. Na začátku bylo ovšem všechno velmi omezené z důvodu vysokých nákladů především v oblasti logistiky, což ovlivňovalo rozvoj mezinárodního obchodu.

Od konce 20. století došlo k vysokému růstu hodnotových řetězců díky otevření se rozvíjejících ekonomik (Čína, Indie atd.). Těmito zeměmi byla nabízená velmi levná pracovní síla. Další příčinou růstu byl rozvoj telekomunikací a informačních technologií – snížení celosvětových nákladů na koordinaci.

Právě mezinárodní obchod, jak ho známe dnes je tvořen z větší části globálně hodnotovými řetězci. Světový obchod je tvořen meziprodukty, službami, technologiemi a kapitálem použitým k výrobě konečného zboží v jiných zemích.

¹ GVC – global value chain

3.6 Forfaiting

Forfaiting je pojem vyjadřující postoupení nebo odkud práv bezpečně zajištěných střednědobých nebo dlouhodobých pohledávek danou forfaitingovou společností a nejvíce se vyskytuje v oblasti mezinárodního obchodu. Slovo tohoto alternativního financování vychází z francouzského „á forfait“, což udává vzdání se specifických práv. Tyto střednědobé /dlouhodobé pohledávky jsou poté splatné v budoucnu bankou nebo forfaitingovou společností (forfaiterem) bez postihu původního věřitele (vývozce). Pojem „bez postihu“ vystihuje, že forfaiter na sebe přebírá všechny možné druhy rizik spojené se službou. V tomto případě všechna rizika spojená s pohledávkou jsou přenesena na forfaitera, tedy postupitelem pohledávky. Při nastání situace, kdy dlužník nebo banka nezaplatí ke dni splatnosti.

Střednědobé/dlouhodobé pohledávky mají vlastnost vyšší míry rizika z důvodu časového prodlení mezi vznikem a datem splatnosti. Rizika spojená s těmito pohledávkami jsou např.; riziko kurzových ztrát nebo riziko likvidity. Aby se předešlo kurzovému riziku ztráty, je toto riziko eliminováno okamžitým splacením pohledávky dodavateli po postoupení forfaitérovi. Dodavatel přistoupí na postoupení pohledávky forfaitingové společnosti/bance kvůli tomu, že v případě kurzových rozdílů před splacením pohledávky odběratelem nese tato rizika instituce (forfaitingová společnost/banka) u které je postoupená pohledávka sjednána. Kvůli těmto rizikům je časté, že forfaitingová společnost postoupené pohledávky, které jsou předmětem forfaitingové smlouvy nechá zajistit u banky (Smejkal, 2013).

Možnosti realizace forfaitingu

1. Na riziko bankovního subjektu:

- a. Odkoupením směnky (vlastní, cizí);
- b. Dokumentární akreditiv (Civín, 2021);

Dokumentárním akreditivem se rozumí závazek banky vůči dodavateli, který poskytuje službu či produkuje zboží zaplatit peněžní částku podle akreditivních podmínek (RB: *Dokumentární akreditiv*, 2021).

2. Na riziko podnikatelského subjektu (dlužník -> odběratel) jako odkup:

- a. Pohledávky ve formě faktury;
- b. Směnky bez bankovního avalu (Civín, 2021).

Odkup pohledávek

Odkoupení pohledávek je velmi častý způsob financování obchodních aktivit. Společností, které odkupují pohledávky je velké množství. V České republice se uvádějí silné banky: Komerční banka, ČSOB, Česká spořitelna a další. Stejně jako v jiných oblastech obchodu a financí, tak i zde je velká konkurence. Na trhu se objevují zahraniční banky s pobočkami (DF Deutsche Forfait, s.r.o.) nebo malé forfaitingové společnosti. Malé forfaitingové společnosti se vyznačují svou agresivitou a odkupují také pohledávky s vysokou rizikovostí.

- Forfaitérem jsou aktivně nabízené jeho služby – odkup pohledávek;
- Vraccí se klientela (stálá) – obchodní vztahy financování trvající řadu let
- Forfaitér je na účast financování pohledávky pozván zahraniční bankou importéra

Odkupovány jsou pohledávky před splatností a probíhají bezregresní (bez zpětného postihu) (*IPodnikatel*, 2020). Veškeré tyto obchody musí projít odborem „řízení rizik“, bez jejich souhlasu není možné obchodu uzavřít.

3.6.1 Průběh forfaitingové operace

Průběh forfaitingové operace můžeme definovat na dvě na sebe navazující fáze:

- Kontraktační
- Realizační

Fáze kontraktační

V této první úvodní fázi se jedná mezi dodavatelem zboží/služeb a forfaitérem o podmínkách forfaitingu. Dodavatel se v úvodní fázi obrací na forfaiterskou společnost s ohledně financování. V první řadě se dodavatel seznamuje s indikací ceny a s otázkou, zda má forfaitingová společnost zájem o odkoupení pohledávky bez zpětného postihu.

Informace nutné k případnému vytvoření nabídky ze stran forfaitéra:

- země odběratele;
- obchodní jméno odběratele;
- druh dodávaného zboží/služby;
- hodnota objednávky;
- předpokládané datum dodávky;
- platební podmínky (částky splátek a doba splatnosti), které jsou požadovány odběratelem;
- eventuální zajištění pohledávek (způsoby: akreditiv, aval směnky, banka poskytující zajištění).

Pokud budou forfaitingové společnosti všechny uvedené informace dostupné, poskytne dodavateli návrh nabídky zahrnující cenu financování, požadované dokumenty k obchodu a případné další individuální podmínky stanovené společností (každý forfaitér může požadovat odlišné podmínky). Tento krok je pouze návrhem smlouvy a není závazná, jedná se pouze o návrh. V okamžiku dohodnutí podmínek je forfaitér požádán ze strany dodavatele o závaznou nabídku na postoupení pohledávky, která je považována za vzniklou na základě dodávky. Forfaitér následně podle svého uvážení poskytne závaznou nabídku na postoupení pohledávky podle stanovených podmínek.

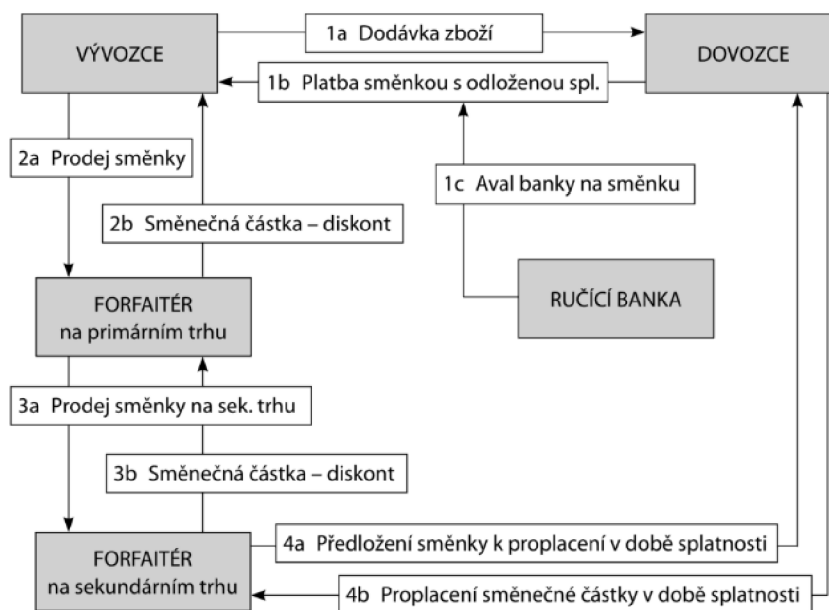
Prvky obsahující závaznou nabídku:

- kupní smlouva (vznikající pohledávka);
- nástroj představující odkup pohledávky (akreditiv vystavený bankou, avalované směnky bankou);
- lhůta požadovaná k dodání dokumentů forfaitérovi;
- úroková sazba (diskontní), která je určena k stanovení diskontní částky vyplacené dodavateli (ICC Česká republika, 2013).

Fáze realizační

V realizační fázi nabývá prodej pohledávky a konečnou aktivitou fáze je inkasování pohledávky. Ve schématu níže je graficky znázorněn průběh realizační fáze forfaitingu.

Obrázek 2 Průběh forfaitingové operace



Zdroj: Peněžní ekonomie a bankovníctví, Petr Dvořák, Martin Mandel a kol, st. 105

Nejdříve v průběhu operace dochází k dodávce zboží od dodavatele, kde následně dochází k platbě směnkou s odloženou splatností. O zajištění pohledávky ze strany banky se postará odběratel. Po zaplacení dodavateli za dodávku např. již zmíněnou avalovanou směnkou, dochází k prodeji ze strany dodavatele protistraně, kde v tomto případě figuruje forfaitér. Směnka je prodávána forfaitérovi na primárním trhu.

Forfaiterská společnost platí směnečnou částku sraženou o diskont, který lze najít ve sjednané forfaitingové smlouvě. Forfaitingová transakce pro dodavatele končí v okamžiku prodeje směnky (ICC Česká republika, 2013).

Nyní pro forfaitéra vznikají dvě možnosti, jak se směnkou nakládat. První možností je prodání směnky na sekundárním trhu¹. Sekundární trh je trh bank, velkých korporátních investorů a forfaitingových společností, kde je právě s odkoupenými pohledávkami obchodováno. Druhá možnost pro forfaitéra je následný obchod s pohledávkami. Forfaitingové společnosti mohou usilovat o prodej odkoupených pohledávek dalšímu s vidinou zisku. V době splatnosti je forfaitérovi odběratelem proplácená směnečná částka (ICC Česká republika, 2013).

Při využití specializované forfaitingové společnosti musí obchodní případ splňovat následující kritéria:

- Splatnost střednědobé a dlouhodobé pohledávky bývá minimálně 90–180 dní, nicméně může nastat případ, kdy pohledávka může dosáhnout splatnosti až 5–8 let;
- Pohledávky musí být zajištěné (směnky avalované bankou, akreditivy s odloženou splatností, bankovní záruky);
- Jelikož se jedná o dlouhodobou formu alternativního financování, je třeba, aby platby odběratele byly čtvrtletní, půlroční anebo roční;
- Pohledávky ve volně směnitelných měnách (možnost forfaitéra refinancovat na eurotržích);
- Minimální výše pohledávky (zpravidla 200 tis. USD) (Polouček, 2006).

3.6.2 Cena forfaitingu

S forfaitingem jsou spojeny náklady, které je nutné hradit ze strany dodavatele. Zmíněné náklady jsou dány cenou za poskytnuté faktoringové služby účtované forfaitérem

Položky tvořící cenu forfaitingu:

- diskont – prvořadá součástí každých nákladů na forfaiting. Jedná se o částku, která je srážena z celkové výše pohledávky při odkupu forfaitérem;
- závazková provize – poplatek hrazený forfaitérovi za udržování pohotových finančních zdrojů. Provize je většinou sjednávána v % na roční bázi a splatná je měsíčně;
- zpracovatelská provize – provize, která je hrazena forfaitérovi za zpracování nabídky a forfaitingové smlouvy. Je odvozená od jednotlivých případů opční provize – je účtována forfaitérem v momentě, kdy dodavatel získá opci na uzavření forfaitingové smlouvy za pevně stanovených podmínek. Provize slouží ke krytí nákladů vznikajících v důsledku vázání finančních prostředků a rizik vyplývajících z kolísání měnových kurzů, úrokových sazeb apod. Provize je účtována zpravidla v % z částky forfaitingové pohledávky a je hrazena jednorázově předem (Dvořák, 2005).

3.7 Faktoring

Tato kapitola se bude zabývat jedním z moderních finančních nástrojů a tím je faktoring, který pro daného uživatele představuje jinou možnost volby oproti bankovnímu úvěru. Faktoring je zdroj financování pohledávek, které vznikají z dodávek zboží nebo služby. Zmíněné pohledávky jsou pouze krátkodobé. Postoupená pohledávka přechází na specializovanou „*faktoringovou společnost a ta, kromě jejich profinancování, zajišťuje v oblasti správy a inkasa pohledávek pro uživatele faktoringu komplex služeb různého rozsahu, případně až po převzetí rizika neplacení z důvodu platební neschopnosti či nevěle jednotlivých odběratelů.*“ (Jilek, 2009, s. 453).

Pohledávky se řadí do časového hlediska jako krátkodobé. Faktoringová společnost přebírá závazky za pohledávky a protihodnotou poskytuje podniku finanční prostředky. Toto je způsob, který je právě alternativou bankovního úvěru a podnik si zajistí potřebné finance před splatností postoupených pohledávek, zpravidla vzápětí po jejich vystavení.

Faktoring je předem na základě faktoringové smlouvy sjednaný odkup již zmíněných krátkodobých pohledávek před splatností.

Smluvní vztah obsahuje dvě protistrany. Dodavatel, kterému následným prodejem zboží/služeb vznikne pohledávka a druhou protistranou je faktor, kterému vznikne při uzavření smluvního vztahu postoupená pohledávka.

Náležitosti pro odkup pohledávek:

- Doba splatnosti pohledávek nesmí překročit 180 dní;
- Pohledávka, která vznikla na základě nezajištěného dodavatelského úvěru;
- Nesmí s ní být spojena jiná práva třetích osob (např.; možnost vzájemné kompenzace pohledávek);
- Musí existovat možnost postoupení pohledávky;
- Pohledávka je za subjektem pro faktoringovou společnost s akceptovatelnou bonitou a z přijaté země. (Revenda, 2012)

3.7.1 Funkce faktoringu

Faktoring může plnit na základě smlouvy pro dodavatele tyto tři funkce:

1. Garanční funkce

Garanční funkce se vyskytuje u bezregresního faktoringu a vymezuje se přebíráním úvěrového rizika ze strany faktoringové společnosti. Vše je zapříčiněno možností neschopnosti splácet. V případě, že odběratel nedostojí svým závazkům ve formě zaplacení, faktoringová společnost musí proplatit pohledávku dodavateli formou „garanční platby“. Obvyklá lhůta se vymezuje mezi 90 až 120 dni po termínu splatnosti. Při nastání situace, kdy je uplatňována reklamáce ze strany odběratele, nemá faktoringová společnost povinnost tuto platbu provádět (Dvořák, 2005).

2. Funkce předfinancování (úvěrování)

Její podstatou je to, že výše odkupované pohledávky je proplácená předem faktoringovou společností (75-90 % hodnoty pohledávky) ihned v okamžiku odkupu a zbylá částka je poukazována na klientův účet až po uhrazení pohledávky dlužníkem.

3. Správa pohledávek a ostatní služby

Protistrany se mohou dohodnout na doplňkových službách spojenými s pohledávkami, které budou zaneseny do faktoringové smlouvy (vymáhání pohledávek, inkaso, poplatky, fakturace a účetní vedení pohledávek) (Polouček, 2006).

3.7.2 Průběh faktoringové operace

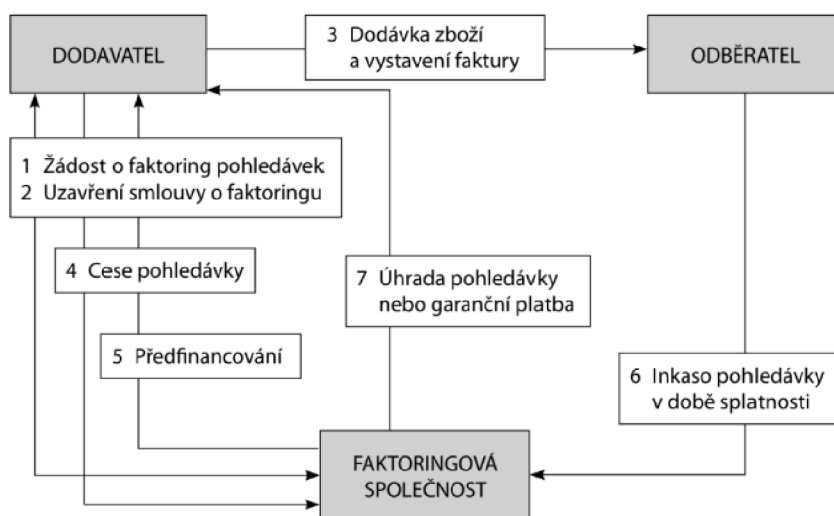
Průběh faktoringové operace je řazen do několika kroků. V první řadě vše začíná mezi dodavatelem a faktoringovou společností, kde dodavatel musí zažádat o poskytnutí financování v podobě faktoringu. Jelikož s faktoringem souvisí rizika, je potřeba ze strany faktoringové společnosti důsledně analyzovat, jak dodavatele, tak i odběratele v souvislosti se schopností dostát svým budoucím závazkům, tzv. bonita klienta. Bonita klienta ohodnocuje schopnost dodavatele/odběratele splácet závazky vůči bankovní nebo nebankovní instituci. Kritériem pro výpočet bonity klienta mohou být např.; úvěrové závazky, příjmy, výdaje, majetek a historie (nežádoucí negativní informace) (Polouček, 2013).

Tyto informace ohledně fakturovaných pohledávek jsou vyžadovány ze strany faktoringové společnosti:

- obchodní název společnosti a adresa, ev. Bonita klienta;
- aktuálnost obchodních vztahů a vývoj vztahů s jednotlivými odběrateli
- počet faktur a celkový roční obrat pohledávek určených k faktoringu, jejich vývoj během roku;
- přehled aktuálních závazků dodavatelů k odběratelům

Průběh úvodní fáze faktoringové operace

Obrázek 3 Průběh úvodní fáze faktoringové operace



Zdroj: Peněžní ekonomie a bankovníctví, Petr Dvořák, Martin Mandel a kol., s. 104

Průběh faktoringové operace lze rozdělit do několika fází. Na začátku celého procesu se obrací dodavatel na faktoringovou společnost s žádostí o faktoring. Protože s faktoringem jsou spojená určitá rizika, musí faktoringová společnost důkladně prověřit bonitu dodavatele i odběratele. Postupy při analýze bonity se mohou mezi jednotlivými faktoringovými společnostmi i výrazně lišit, hlavním cílem však zůstává ověření a zpracování informací od odběratele. (Polouček, 2013).

Faktoringová společnost od odběratele vyžaduje obvykle následující informace týkající se fakturovaných pohledávek:

- obchodní jména a sídla odběratelů, popř. hodnocení jejich bonity;
- dosavadní vývoj obchodních vztahů s jednotlivými odběrateli (obrat pohledávek, vývoj během roku, rozsah reklamací atd.);
- počet faktur a celkový roční obrat pohledávek určených k faktoringu, jejich vývoj během roku;
- přehled dosud nesplacených pohledávek, které má dodavatel za jednotlivými odběrateli.

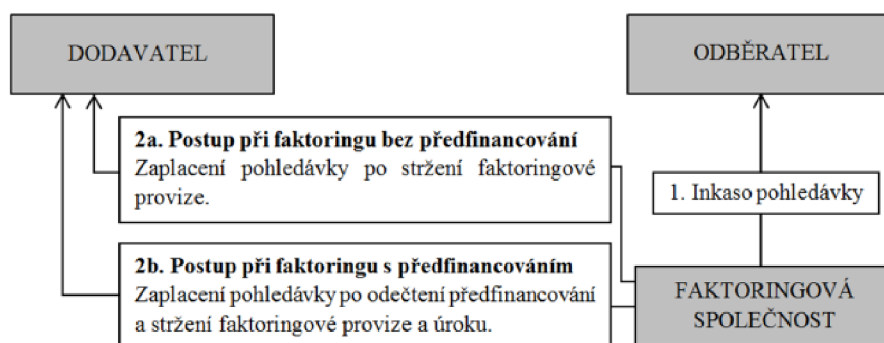
Délka úvěrového šetření se pohybuje okolo 14 dní a jejím výsledkem (v případě, že riziko spojené s faktoringem není pro faktoringovou společnost neúnosné) je uzavření smlouvy o faktoringu pohledávek. (Dvořák, 2005). Následný průběh ovlivňují je ovlivňován řádným splacením či nesplacením postoupené pohledávky odběratelem.

Mohou nastat tyto skutečnosti:

- faktoringová společnost inkasuje za pohledávku;
- pohledávka není ze strany odběratele řádně splacena – faktoringová společnost učiní kroky podle toho, kdo na sobě nese úvěrové riziko (Dvořák, 2005).

Průběh faktoringové operace – řádné zaplacení

Obrázek 4 Průběh faktoringové operace – řádné zaplacení

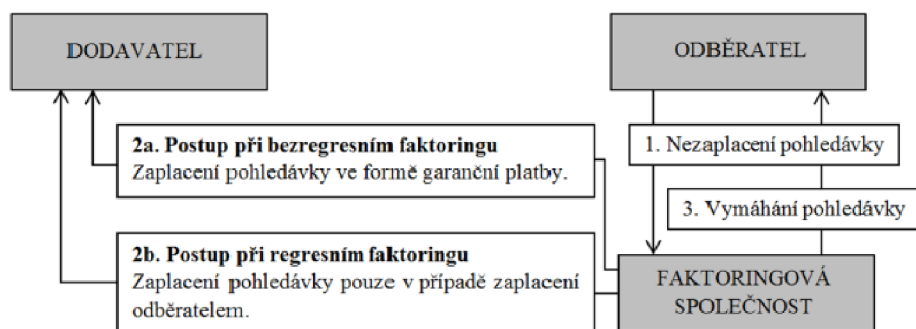


Zdroj: Bankovníctví pro bankéře a klienty, Petr Dvořák, 2005, s. 569

Obrázek 4 průběhu faktoringové operace znázorňuje vyinkasování pohledávky v řádném termínu splatnosti. Na účet dodavatele je poukazována částka odpovídající hodnotě pohledávky. Následná částka je ze strany faktoringové společnosti snížena o smluvní provizi faktoringové společnosti. Tento případ nastává ovšem pouze v případě, kdy dodavatel nemá sjednáno předfinancování. Pokud dodavatel myslel na předfinancování, je na jeho účet poukazána částka snižena o předfinancování, provizi a úrok (Dvořák, 2005).

Průběh faktoringové operace – nezaplacení pohledávky

Obrázek 5 Průběh faktoringové operace – nezaplacení pohledávky



Zdroj: *Bankovníctví pro bankéře a klienty*, Petr Dvořák, 2005, s. 569

V průběhu faktoringu se můžeme setkat také se situací, kdy strana odběratele nemůže dostát nebo nechce dostát svým závazkům. Důležitost při těchto problémech hraje druh faktoringu (regresní/bezregresní). Regresní faktoring spočívá v nepřenesení rizika nesplacení pohledávky a riziko tedy zůstává u odběratele. Platba ze strany faktoringové společnosti je uskutečněna až v momentě, kdy dojde k zaplacení odběratelem. Pokud se dodavatel rozhodl pro bezregresní faktoring znamená to, že riziko nesplacení pohledávky odběratelem jde na stranu faktoringové společnosti. Nastává tedy jistota proplacení pohledávky formou garanční platby (Dvořák, 2005).

Mezinárodní faktoring – faktor na straně prodávajícího a kupujícího

Obrázek 6 Mezinárodní faktoring – faktor na straně prodávajícího a kupujícího



Zdroj: *Mezinárodní obchodní operace*, Machková, Černohlávková, Sato, s. 124

V průběhu mezinárodního faktoringu je proces rozšiřován na exportéra/importéra a export faktora/import faktora. Systém dvou faktorů je tvořen export a import faktorem a na základě sjednaného členství spolu navzájem spolupracují (mezinárodní řetězec). S vývozem zboží je uzavírána smlouva ze strany export faktora, který zajišťuje veškeré poskytované služby. Poskytnutí financování zálohováním je na základě předložení vystavené faktury.

Své znalosti domácího trhu jsou využívány importním faktorem ze země dovozu, přebírá ručení za zaplacení. Import faktor stanovuje hranici, do které je schopen přebrat riziko delcredere (smluvní stranou nezaplacení finančních závazků), inkaso v době splatnosti, poskytování dalších služeb a v případě nezaplacení vymáhá pohledávku (Machková, Černošlávková, Sato, 2014).

3.7.3 Cena faktoringu

Cena faktoringu je smluvně sjednána při uzavírání faktoringové smlouvy. Pro každou společnost je diferenciována individuálně, jelikož se odvíjí od rozsahu služeb, které jsou společností poskytovány a míry rizika, kterými je faktoringová společnost vystavována. Cena faktoringu je sestavována zpravidla z provize a úroku, kde úrok je spojen s předfinancováním. Úroková sazba se obvykle odvíjí od bankovních úroků, kterou banky poskytují při krátkodobých úvěrech. V případě individuálních nároků je služba zpoplatněna smluvně nebo podle ceníku jednotlivých faktoringových společností.

Použitelné úrokových sazeb na mezinárodním trhu:

- PRIBOR (PRague InterBank Offered Rate) v CZK
- EURIBOR (Euro Interbank Offered Rate) v EUR
- LIBOR (London Inter Bank Offered Rate) ukončena koncem roku 2021 (*Česká národní banka, 2021*).

Faktoringový poplatek

Faktoringový poplatek je možný rozdělit do dvou složek. První složkou je rizikovitost. Poplatek je účtován z důvodu rizika platební neschopnosti ze strany odběratele. Částka poplatku je stanovena na třeba na základě bonity odběratele, dřívějších schopností splácet závazky nebo objemu závazků.

Druhá složka je administrativní složka, která „zahrnuje poplatek za náklady spojené s administrativním zpracováním postoupených pohledávek, za správu, inkaso a případné pojištění těchto pohledávek.“ Faktoring Komerční banky uvádí rozmezí 0,1 až 0,8 % z hodnoty pohledávky, ovšem cena v případě regresního faktoringu může být navýšena o pojistné (KB: *Tuzemský Factoring*, 2020)

3.7.4 Dělení faktoringu

Ve faktoringu stejně jako v dalších odvětvích existuje řada dělení a lze je rozdělit do několika hledisek. Budou vybrány pouze tři hlediska dělení, které se objevují shodně v několika publikacích (Polouček, 2006).

V obchodních případech můžeme rozlišovat:

Dle převzetí úvěrového rizika:

- **Regresní faktoring** – nepravý faktoring
 - Výrobce po uzavření faktoringové smlouvy stále nese riziko nesplacení pohledávky a riziko se na faktoringovou společnost nepřenáší.
- **Bezregresní faktoring** – pravý faktoring.
 - Ručení za nedodržení plnění ze strany kupujícího z důvodu platební neschopnosti přebírá faktoringová společnost.

Dle hlediska přechodu zboží:

- **Mezinárodní** – exportní, importní ;
- **Tuzemský** – Dodavatelско-odběratelský vztah se rozšiřuje o faktory, všechny strany se nachází na území jednoho státu.

Dle hlediska zveřejnění:

- **Zjevný faktoring** – seznámení odběratelem s faktem, že bude pohledávka postoupena faktoringovou společností a faktura je hrazená přímo smluvnímu faktorovi;
- **Skrytý faktoring** – odběratel není s cesí (postoupením) pohledávky obeznámen (Polouček, 2006).

3.7.5 Dělení faktoringu podle převzetí úvěrového rizika

Regresní faktoring

Regresní faktoring je faktoring bez pojištění. Tento faktoring se vyznačuje setrváním rizika na straně klienta v případě, že nedojde k zaplacení pohledávky. U této regresní metody jsou faktoringovou společností zálohově financovány pohledávky před vypršením splatnosti, a to po dobu tzv. regresní lhůty. Regresní lhůta je vymezena ve dnech a začíná být počítána ode dne splatnosti pohledávek (faktur). Horní hranice regresní lhůty je 90 dní po splatnosti. Tato lhůta může být ze stran specializovaných společností upravena s ohledem na rizikovost klienta (*IPodnikatel, 2020*).

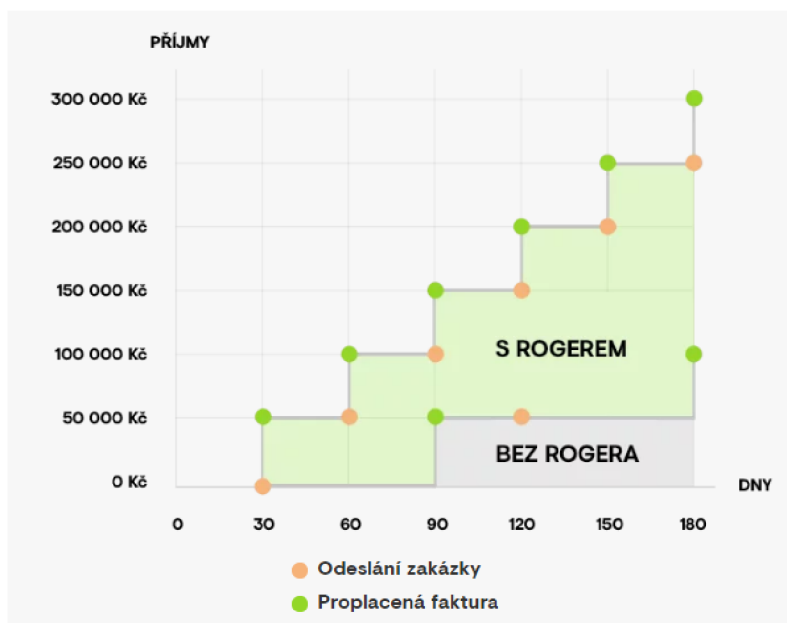
V případě neuhrazení pohledávky do určitého dne, zde se jedná o 90. den po splatnosti se riziko přenáší postoupením pohledávky zpět na klienta, a tudíž přestává být ze strany banky či faktoringové společnosti financována. Riziko tedy zůstává na straně klienta.

Výhodou regresního faktoringu je z pravidla nižší úrokovou sazbou oproti bezregresního faktoringu a druhou výhodou může být nezaplacení se ve formě úvěru nebo kontokorentu. Lehce jsem zmínil dvě výhody regresní metody, ale každé metody mají i své nevýhody.

Nevýhodami tohoto typu faktoringu mohou být například: rizika spojené s nezaplacením pohledávky, nutnost zavázat se na několik měsíců nebo dokonce let. Mezi poslední nevýhodu se dá zařadit velikost podniku. V případě malých či středních podniků může nastat nedostatečná bonitace, a to má za následek nedosažení na postoupení pohledávek pomocí faktoringu (*Polouček, 2006*).

Regresní faktoring můžeme ještě rozvinout o částečně regresní faktoring. Částečně regresní faktoring se vyskytuje ve spojení s dodavateli a spočívá v částečném snížení míry úvěrového rizika. V případě vzniku nesplacení pohledávky může faktoringová společnost na dodavateli vyžadovat spoluúčast na ztrátě. Spoluúčast se vyskytuje v rozmezí 10-30 %.

Graf 1 Porovnání financování s využitím faktoringu a bez



Zdroj: <https://www.roger.cz/platba/slovník-pojmu/regresni-faktoring/>

Na grafu 1 je zobrazeno porovnání financování s využitím regresního faktoringu a bez. S využitím platební instituce Roger, která je součástí skupiny Factoring KB, a.s. je vidět, že s využitím specializované společnosti se dá ve stejný čas stihnout více zakázek a je možnost rychlejší podpory rozvoje (KB: *Exportní Factoring*, 2020).

Bezregresní faktoring

Bezregresním faktoring se vyznačuje přenesením rizika nebo také pojištěním. Je to další druh financování pohledávek, kde riziko nesplacení pohledávky přechází na faktoringové společnosti nebo banky. Smluvní pohledávka je v tomto případě pojištěna u pojišťovny až do 90 % hodnoty faktury. Využití u této metody nastává v případě, že se jedná o obchodního partnera s malou podnikatelskou historií, a tudíž nastává určité riziko neschopnosti dostát svým pohledávky. V druhém případě se může využít pro společnosti, které jsou na této pohledávce existenčně závislé. „Cena za převzetí tohoto rizika se započítává do provize faktoringové společnosti a odvíjí se od ceny pojištění pohledávek.“ (Režňáková, 2012, s. 52)

Použití bezregresního faktoringu se používá převážně za zahraniční pohledávky z důvodu toho, že odběratelé se „chrání“ pomocí pojištění proti již jejich zmíněným platebním neschopnostem.

Stejně tak jako u regresního faktoringu, tak i u bezregresního faktoringu se vyskytují výhody a nevýhody použití této metody financování. Výhodou pro klienta je přenesení rizika na faktoringovou společnost v případě, že klient není schopen dostát svým závazkům (nesplacení pohledávky). Bezregresní faktoring přináší také možnosti nevýhod – kvůli rizikovosti nesplacení pohledávky bývá kvůli pojištění ze strany faktoringové společnosti vyšší cena. Při případném využití malých a středních podniků nastává nevýhoda v podobě nedostatečné množství fakturace, aby na požadovaný faktoring dosáhly (Režňáková, 2012).

3.7.6 Teritoriální dělení faktoringu

Exportní faktoring

Faktoring nazývaný také jako vývozní faktoring slouží k financování faktur vystavených zahraničním odběratelům. Oproti tuzemského faktoringu, který zde také rozeberu se tento druh liší pouze v původu odběratele. V případě České republiky se využívá spíše pro odběratele ze zemí, které jsou součástí Evropské unie. *„V první fázi získá klient 70-90 % hodnoty postoupené faktury a zbytek částky je mu doplacen po uhrazení závazku odběratelem. Rizikové pohledávky je možné pojistit, čímž předejdete riziku nesplacení pohledávky odběratelem.“* (KB: Exportní Factoring, 2020).

- Pojištění postoupených pohledávek značí bezregresní faktoring
- Nepojištění postoupených pohledávek značí regresní faktoring

Vývozní faktoring se využívá při potížích spojenými s odložením splatnosti pohledávky od zahraničního odběratele, které způsobují překážky s vedeným cash-flow (pohyb peněžních prostředků – peněžní tok).

Exportní faktoring je možno realizovat ve třech formátech:

- **Jednofaktorový regresní;**
- **Jednofaktorový bezregresní;**
- **Dvoufaktorový bezregresní.** (KB: Exportní Factoring, 2020)

Importní faktoring

Druh importního faktoringu je určen pro odběratelé, není tomu tak, jak u zbylých druhů faktoringu. „*Služba umožňuje odložit platbu za zboží nebo služby od zahraničních dodavatelů.*“ (Česká leasingová a finanční asociace, 2017). Ze strany odběratele je poté faktura placena bance nebo faktoringové společnosti namísto dodavateli. Jelikož dodavatelí uhradí prostředky banka nebo faktoringová společnost nemusí dodavatel nést riziko za neuhrazení závazku od odběratele. Dvozní faktoringová služba se díky tomu obejde bez potřeby zakládání dokumentárního akreditivu nebo vystavení směnky či bankovní záruky. odběratele Dvozní faktoringová služba se díky tomu obejde bez potřeby zakládání akreditivu nebo vystavení směnky či bankovní záruky.

Tuzemský faktoring

Tuzemský faktoring je označován také jako vnitřní faktoring a je obdobou klasického faktoringu. Nicméně tento druh faktoringu má omezení v podobě území. Obchodující protistrany musí spojit stejné území jednoho státu. Pokud mluvíme o tuzemském faktoringu v České republice, tak to znamená, že veškeré protistrany se nachází na území státu ČR (dodavatel, odběratel, faktor).

Zpravidla u tuzemského typu klient část smluvní částky, která je vyfakturovaná (70 - 90 %) a zbylá částka bude připsána po uhrazení odběratelem. V tomto typu se mohou objevit dva typy faktoringu, jedním z nich je regresní faktoring, kdy nastává pohledávka bez pojištění. Druhým typem je bezregresní, kdy faktoringová společnost pohledávky pojišťuje. (Česká leasingová a finanční asociace, 2017)

3.8 Leasing

Původ pojmu leasing lze najít v anglickém slově „lease“. Samo o sobě jde už z překladu slova poznat, čím se leasing zabývá. Jedná se o překlad slova pronájem. Obecně je možno říct, že leasing lze definovat jako prostředek, kdy je umožňováno za úplatu užívat věci/práva, které jsou vlastněné jiným subjektem na stanovenou dobu (např. 4 roky). Hlavní smluvní povinností nájemce leasingu je včas a řádně zaplatit poskytovateli leasingu dohodnuté smluvní náležitosti (splátky včetně akontace, popř. první navýšená splátka).

Nájemce leasingu disponuje veškerými výsledky/výnosy plynoucími z používání pronajatého předmětu. Pronajímaný majetek je stále z pohledu vlastnictví pronajímatele a nájemce má pouze smluvní právo majetek využívat (Valouch, 2012).

Finanční leasing

Finanční leasing (kapitálový) je podle doby trvání označován jako střednědobý až dlouhodobý pronájem majetku – narozdíl od operativního leasingu je doba nájmu krytá s dobou ekonomické životnosti předmětu. Po uplynutí doby pronájmu dochází ze strany nájemce k odkupu najatého předmětu. Na nájemce jsou zpravidla smluvně přenesené povinnosti spojené se službami (údržba, servisní služby, pojištění) pronajatého majetku. Finanční leasing není možno vypovědět

Leasing finanční, nebo také jinak zvaný kapitálový, je považován podle své doby trvání za dlouhodobý nebo střednědobý pronájem. Charakteristické pro finanční leasing je i to, že leasingová společnost neposkytuje nájemci žádné servisní služby a prostředky na údržbu a případné opravy ve většině případech hradí sám nájemce z vlastních zdrojů. Dalším charakteristickým znakem kapitálového leasingu je skutečnost, že předmět leasingu přechází po skončení pronájmu do vlastnictví leasingového nájemce. Finanční leasing není vypověditelný (Valouch, 2012).

Podle ČLFA (Česká leasingová a finanční asociace): „*Smlouva, podle níž jedna strana s podnikatelským záměrem a za úplaty poskytne druhé straně - tzv. leasingovému nájemci – jím vybraný předmět do užívání. Za jakým účelem a za jakých podmínek:*

Účelem je dlouhodobé užívání předmětu leasingu s:

- *přenosem rozhodující části nebo i všech rizik a užitků spojených s vlastnictvím předmětu leasingu na nájemce;*
- *s právem či povinností převodu vlastnictví předmětu leasingu na nájemce za cenu obvykle podstatně nižší než tržní nebo s právem uzavření další leasingové smlouvy za podstatně výhodnějších podmínek.“ (Česká leasingová a finanční asociace, 2017).*

Operativní leasing

Operativní leasing je také nazýván provozním leasingem. Leasing je sjednáván krátkodobě nebo střednědobě – smlouva o pronájmu je uzavírána na dobu kratší, než je ekonomická životnost pronajatého předmětu. Smluvní vztah mezi protistranami (pronajímatel/nájemce) je možné vypovědět i v průběhu. Výhodou operativního leasingu je poskytování veškerých služeb (údržba, servisní služby, pojištění) spojenými s pronajatým majetkem na náklady pronajímatele. Podstatná je skutečnost, že po vypršení doby pronajatého majetku dochází k navrácení pronajímateli.

Podle ČLFA (Česká leasingová a finanční asociace): „*Smlouva, podle níž jedna strana s podnikatelským záměrem a za úplaty poskytne druhé straně - tzv. leasingovému nájemci – jím vybraný předmět do užívání. Za jakým účelem a za jakých podmínek.*“ (Česká leasingová a finanční asociace, 2017).

Účel smluvní doby používání předmětu

- bez přenosu většiny rizik
- bez „*jakéhokoliv smluvního nároku na možný přechod vlastnictví předmětu leasingu na nájemce tento leasing se nazývá operativní leasing.*“ (Česká leasingová a finanční asociace, 2017)

Zpětný leasing

Zpětný leasing spočívá v odkupu majetku leasingovou společností. Podnik, který prodal svůj majetek si ho následně od leasingové společnosti zpět pronajme. Pro podnik je tato operace nevýhodná z důvodu toho, že hodnota odkoupeného majetku je menší než souhrn splátek. Je používán podnikem při potřebě získat finanční prostředky. Důvodem toho může být neschopnost dostát svým závazkům nebo platební neschopnost (Valouch, 2012).

4 Praktická část

4.1 Trh financování aktiv v ČR

V České republice je řada společností, které nabízejí financování aktiv. Jedná se o specializované společnosti nebo také banky. Podle aktuálního seznamu České národní banky (ČNB) zprostředkovává finanční aktiva 161 subjektů. Ze 161 subjektů, pouze 8 společností má uvedeno svou hlavní činnost poskytování faktoringu a forfaitingu (*Česká národní banka, 2021*)

4.1.1 Faktoringový trh České republiky

Z důvodu zaměření se primárně na faktoringový trh budou uvedeny pouze tři nejvýznamnější společnosti ČR v této oblasti (statistiky ČLFA) a také členové Asociace faktoringových společností (ČLFA)

Seznam členů ČLFA nabízejících factoring v ČR:

- Bibby Financial Services, a.s.
- ČSOB Factoring, a.s.
- Factoring České spořitelny, a.s.
- Factoring KB, a.s.
- UniCredit Factoring Czech Republic and Slovakia, a.s. (*Česká leasingová a finanční asociace, 2017*).

ČSOB Factoring, a. s.

Samostatná společnost pod názvem ČSOB Factoring, a.s. vznikla roku 2006 na základě odkupu akcií od společnosti Heller International Group ze Spojených států. Společnost je členem České leasingové a finanční asociace a jedním ze zakládajících členů Asociace faktoringových společností.

Společnost ČSOB factoring, a.s. nabízí tyto služby:

- tuzemský regresní / bezregresní faktoring;
- exportní faktoring;
- doplňkové financování;
- inkasování pohledávek (*ČSOB Factoring, 2019*).

Factoring České spořitelny, a. s.

Vznik faktoringu se udává roku 1997. Společnost patří do finanční skupiny Erste Group Bank AG do které také spadá Česká spořitelna, a.s. 100% vlastníkem faktoringu. Factoring České spořitelny je jedním ze zakládajících členů Asociace factoringových společností v ČR a členem Factors Chain International (FCI).

Factoring České spořitelny, a.s. nabízí například tyto služby:

- tuzemský faktoring;
- exportní / importní faktoring;
- eFactoring
- správa a insakó pohledávek (*Factoring České spořitelny, 2019*)

Factoring KB, a. s.

Od roku 1997, kdy byla tato akciová společnost založena, je součástí skupiny Komerční banka, a.s. Celá finanční skupina je od roku 2002 součástí Sociétés Générale (SG). Stejně jako Factoring České spořitelny, a.s. je členem Factors Chain International (FCI) a jedním ze zakládajících členů Asociace factoringových společností ČR. (*KB: O faktoringu, 2020*)

Factoring KB, a.s. nabízí například tyto služby:

- tuzemský faktoring;
- exportní / importní faktoring;
- management pohledávek a odkup pohledávek;
- financování dodavatelského řetězce. (*KB: Tuzemský factoring, 2020*)

4.2 Historický vývoj faktoringu v ČR do roku 2001

V roce 2000 můžeme datovat vznik Asociace faktoringových společností (AFS). Zakládajícími společnostmi poskytující faktoringové služby byly:

- Union Invest Capital;
- Factoring KB;
- Transfinance;
- O.B.Heller (factoring ČSOB).

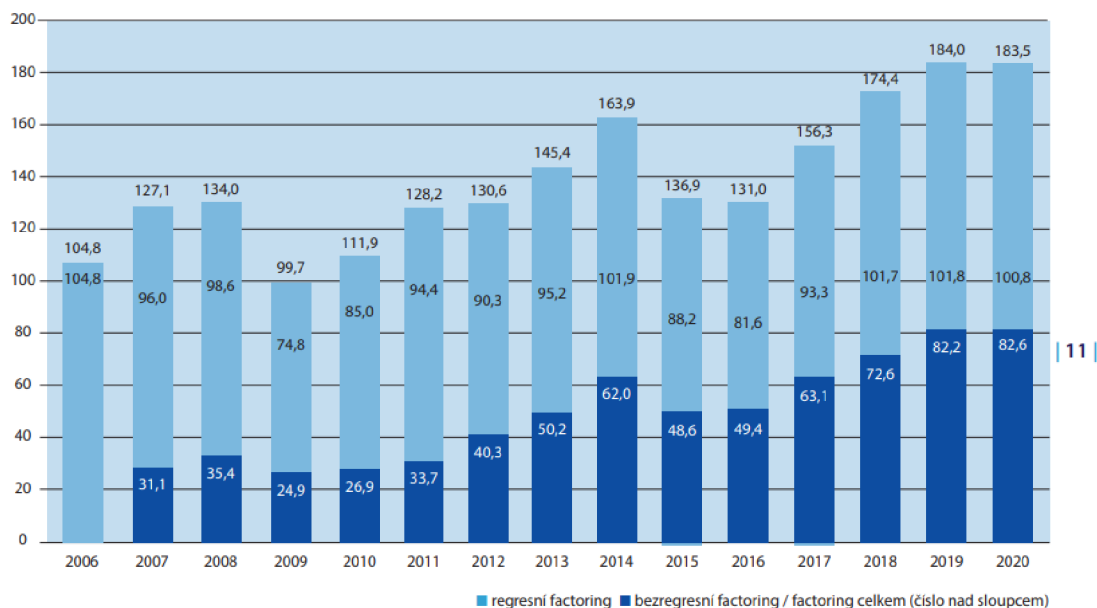
Tyto společnosti již před vznikem sledovaly svůj obrat. Faktoring byl již byl používán již v centrálně plánované ekonomice ČSR. V roce 1999 faktoringové společnosti vykázaly objem odkoupených pohledávek v celkové výši 26,8 mld. Kč. V následujících letech obliba faktoringu prudce rostla a v roce 2000 se objem postoupených pohledávek zvýšil o více než 30 % na výši 35 mld. Kč. Největší nárůst ovšem zaznamenal Factoring KB, který činil 46 %. Roku 2001 nastal skokový růst postoupených pohledávek z pohledu Factoring ČS, kdy postoupené pohledávky vzrostly o 600 %.

Vývoj faktoringového trhu v ČR od počátku sledování statistik mezinárodního faktoringu a regresní a bezregresní metody

Export faktoringu se pohyboval roku 2006 na hranici okolo 14 %. Dělení podle přenosu úvěrových rizik (regresní / bezregresní) statistiky zatím sledovány. Od roku 2007 se jak statistiky, tak AFS rozrostla o dělení obratu na tuzemský a exportní, ale také již na dělení podle přenosu rizika. Snaha o sledování regresního a bezregresního faktoringu byla v tom, aby bylo zjištěno, kolik % postoupených pohledávek je opatřeno pojištěním. V té době se jednalo o 24 % pohledávek.

Faktoring také jako všechny odvětví pocítil světovou krizi v roce 2009. HDP v roce 2008, vzrostlo o 2,5 % a faktoring narostl o 5 %. Roku 2009 nastal pokles HDP o 4,1 % a obrat členů AFS poklesl o 34 %. Od následků krize v roce 2008, kdy se trh začal růst je vidět pravidelný nárůst až do roku 2015 / 2016, kdy je nastává pokles. V dobách krize vzniká možnost pro faktoringové společnosti z důvodu toho, že banky nechtějí financovat klienty a dávat úvěry.

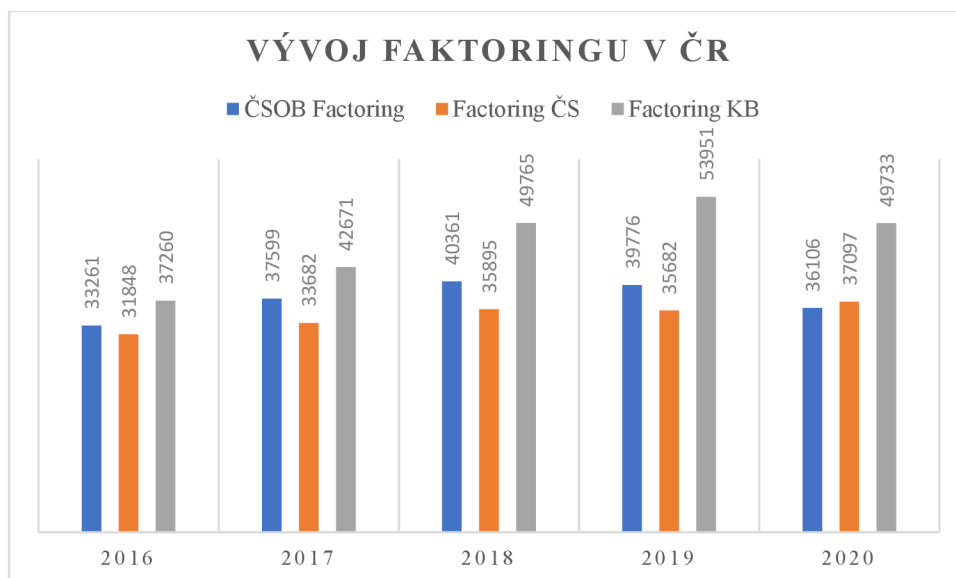
Graf 2 Vývoj faktoringových obchodů členů AFS ČR (v mld. Kč.)



Zdroj: <https://www.clfa.cz/data/dokumenty/1655dc2210b46c179740d5e536598f1b.pdf>

Ve srovnání s celkovým vývojem faktoringu (graf 3) právě již tři nejvýznamnější poskytovatelé tvoří většinu trhu (graf 4). Za rok 2016 je podíl těmito společnostmi 78 %. Za rok 2017 a 2018 podíl na trhu činí 72 %, za rok 2019 je podíl 70 % a posledním zkoumaným a dostupným rokem je rok 2020, kdy podíl na trhu faktoringových společností činí nejnižší hodnotu 67 %.

Graf 3 Vývoj faktoringu v České republice



Zdroj: vlastní zpracování, <https://www.clfa.cz/statistiky/informace-o-trhu/statistiky-asociace-factoringovych-spolecnosti-cr>

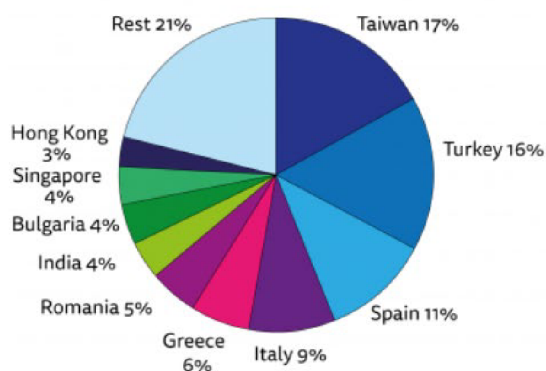
4.3 Faktoring ve světě

Na mezinárodní úrovni faktoringu figuruje nadnárodní sdružení Factor Chain International (FCI) a jedná se o sdružení faktoringových společností. Je hlavní organizací spravující mezinárodní statistiky a využití faktoringu po celém světě. Čítá více než 260 světových faktoringových společností v 73 zemích světa. Na rozšíření organizace je potřeba splňovat přísná kritéria například ve formě finančního postavení nebo ve formě vysoké úrovně poskytování služeb. Komunikace členů probíhá skrze globální elektronický systém.

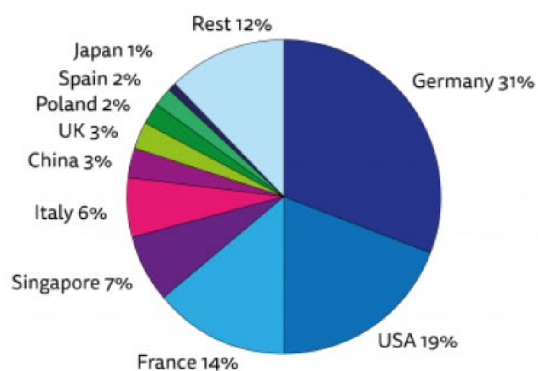
Mezinárodní faktoring je podle teoretických principů takový, že kupující a prodávající je z hlediska státností jiný. Původ domácího faktoringu se nachází ve Spojených státech v polovině 19. stol. Za průkopníky mezinárodního faktoringu jsou považovány evropské státy. V Evropě je vznik faktoringu datován po II. Světové válce a v ČR byl rozšířen až počátkem 90. let 20. století

Graf 4 Objemy faktoringu export a import

FCI Members Two-Factor Export Volume Top 10 in 2020



FCI Members Two-Factor Import Volume Top 10 in 2020



Zdroj: FCI annual report 2021

S rostoucím zájmem o mezinárodní faktoring se dle teoretických znalostí upravuje faktoring o dva typy: jednofaktorový / dvoufaktorový model. Tento typ se využívá v případě zahraničních vztahů, kde subjekty mezinárodního faktoru dělí státnost. Dvoufaktorový typ pomáhá se vyvarovat rizik mezi protistranami. Hlavními riziky jsou v právní oblasti. Na výše uvedeném grafu lze vidět znázornění 10 nejvýznamnějších zemí z hlediska objemu poskytování dvoufaktorového faktoringu. Největší podíl na importním faktoringu

má Německo s 31 %, dále následuje USA s 19 % a o zbytek se dělí státy jako například Francie se Singapurem. Singapur oproti roku 2018 zaznamenal vysoký pokles. V roce 2018 byl podíl Singapuru na výši 22,9 % (FCI annual report 2018).

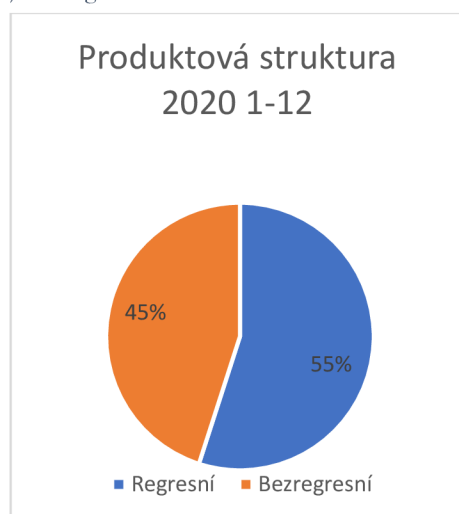
Exportní faktoring je soustředěn na vývozní země a nejvýznamnějším členem v podílu je Taiwan, který dosahuje 17%. Například oproti roku 2018, kdy byla hodnota podílu Taiwanu na 30%. Tím je vidět pokles o celých 13 %. Můžeme s postupem času usoudit, že i přes levnou pracovní sílu, která se na Taiwanu nachází se exportní faktoring vyrovnává a kdo ví, jak si podíl objemů bude stát například v roce 2025.

4.4 Regresní/ bezregresní faktoring v ČR oproti globálnímu trhu

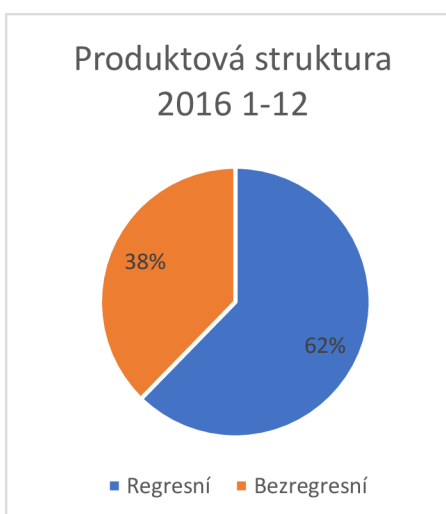
Od roku 2007 se se statistiky AFS rozšířili o sledování faktoringu podle přenosu rizika. Snaha sledování regresního a bezregresního faktoringu spočívala v tom, aby bylo zjištěno, kolik % postoupených pohledávek bylo opatřeno pojištěním. Roku 2007 se jednalo o 24 % pohledávek.

Na domácím trhu České republiky je trend oproti světovému domácímu trhu jiný. Na domácí scéně sice s postupným poklesem od roku 2016 (graf 4) doposud převládá regresní faktoring (graf 3), v globálním hledisku tomu tak není.

Graf 6 Srovnání regresního a bezregresního faktoringu 2020



Graf 5 Srovnání regresního a bezregresního faktoringu 2016



Zdroj: <https://www.clfa.cz/statistiky/informace-o-trhu/statistiky-asociace-factoringovych-spolecnosti-cr>

Aktuálně již od sledovaného roku 2014 převládá na globálním trhu bezregresní faktoring (Non-Recourse factoring) jak je zřejmé z obrázku níže.

V tomto ohledu je globální trend trochu odlišný oproti trhu České republiky. Nicméně s viditelnou tendencí posilování bezregresního typu můžeme předpokládat, že globální trend bude s postupem času okopírován.

Obrázek 7 Podíl objemu regresního / bezregresního a reverzního faktoringu

Accumulative Turnover Figures for All FCI Members Compared to Worldwide Factoring Turnover in millions of EUR

| | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | Variation 2019/2020 |
|-------------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|----------------|------------------------|
| Invoice Discounting | 299,930 | 310,313 | 333,544 | 303,272 | 266,606 | 263,236 | 189,095 | -28% |
| Recourse Factoring | 356,058 | 301,948 | 236,613 | 231,270 | 245,583 | 191,167 | 143,882 | -25% |
| Non-Recourse Factoring | 372,115 | 434,456 | 481,172 | 478,640 | 482,885 | 474,564 | 494,366 | 4% |
| Collections | 40,123 | 57,725 | 47,472 | 40,866 | 57,185 | 53,693 | 49,954 | -7% |
| Reverse | | | | 50,010 | 89,482 | 139,358 | 76,305 | -45% |
| Islamic Factoring | | | | | | | 81 | |
| Total Domestic Factoring FCI | 1,068,226 | 1,104,441 | 1,098,800 | 1,104,058 | 1,141,741 | 1,122,019 | 953,682 | -15% |
| Export Factoring | 242,472 | 261,214 | 256,551 | 292,408 | 211,195 | 216,721 | 158,990 | -27% |
| Import Factoring | 54,081 | 66,612 | 63,446 | 55,460 | 31,719 | 28,464 | 18,095 | -36% |
| Export Invoice Discounting | 89,025 | 96,871 | 108,038 | 106,104 | 59,569 | 47,467 | 33,717 | -29% |
| Reverse | | | | 4,497 | 7,638 | 6,075 | 6,446 | 6% |

Zdroj: FCI annual report 2021

Úloha FCI v rámci globálního financování dodavatelského řetězce

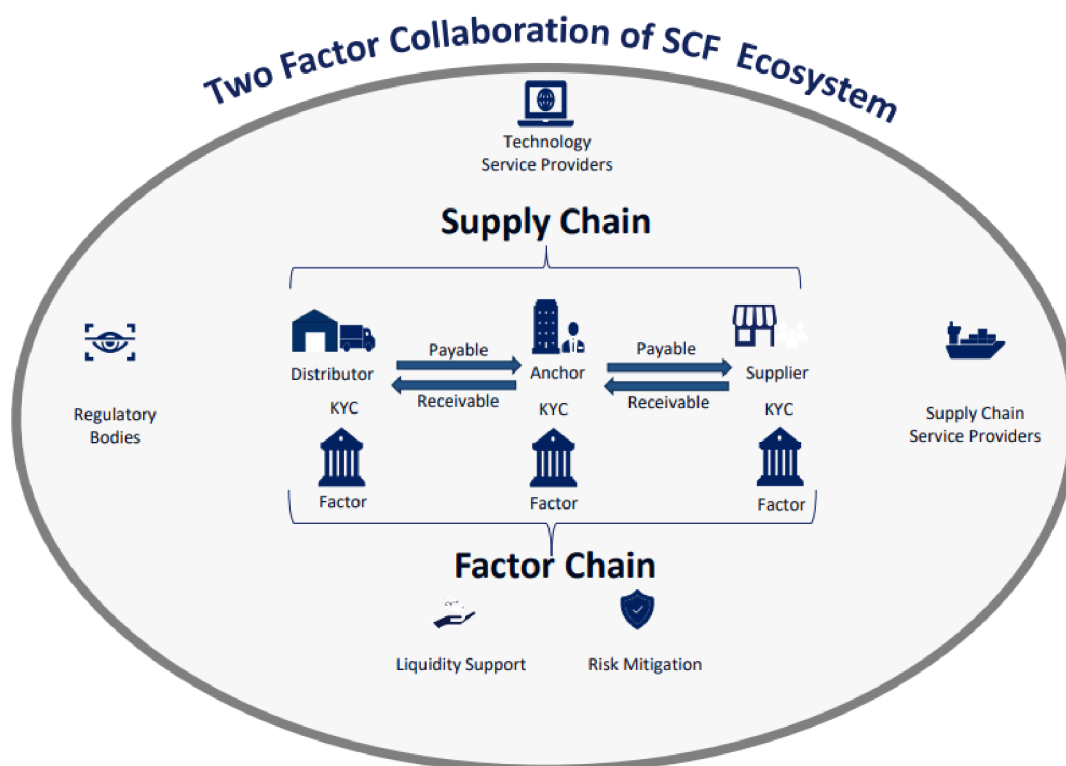
Tato kapitola je věnována úloze FCI v rámci globálního SCF, v návaznosti na bod Reverse factoring z předchozího obrázku.

Značným vývojem prošel také globální trh faktoringu. Z tuzemského faktoringu se rozšířil faktoring na exportní a importní a mezinárodní faktoring díky tomu necítil pouze na odkup pohledávek. K přebrání závazku od kupujícího začal faktoring cílit i na financování závazků v podobě financování dodavatelско-odběratelských vztahů.

Aplikace dvoufaktorového typu přispěje velkému vývoji globálního trhu financování dodavatelského řetězce. Základem pro vznik tohoto typu financování byl tradiční faktoring. Dvoufaktorový model tvoří důležitý mechanismus pro předcházení podvodů při SCF. Pro lepší nastínění tohoto typu financování je použito schéma:

Komplexní schéma financování dodavatelského řetězce

Schéma 1 Schéma komplexního financování dodavatelských řetězců



Zdroj: FCI - THE EVOLVING ROLE OF FACTORING AND FCI FOR THE DEVELOPMENT OF GLOBAL SCF MARKET 2021

Z toho schématu je pro práci klíčový bod, kde lze najít komplexní řešení financování SFC. Financování dodavatelského řetězce bylo definováno jako širší kategorie financování obchodu, které zahrnuje veškeré možnosti financování v rámci celého dodav. řetězce. Rozdílem oproti tradičnějšímu faktoringu je SCF řízen dlužníkem / kupujícím. Díky tomuto procesu je vyhověno oběma stranám jak dodavatelům, kteří dostávají zapláceno dříve, tak kupujícím, kteří si mohou prodloužit platební podmínky.

V praxi je možné financování dodavatelských řetězců vidat také pod názvem reverzní faktoring.

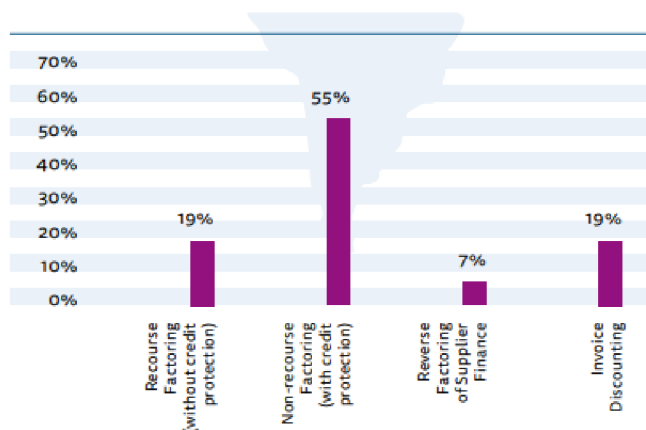
Graf 6 Vývoj financování dodavatelských řetězců



Zdroj: <https://www.clfa.cz/data/dokumenty/1655dc2210b46c179740d5e536598f1b.pdf>

V grafu výše je možné pozorovat skokové zvýšení vývoje objemu financování prostřednictvím SCF. Především největší nárůst je vidět ve Spojených státech a Evropě, ovšem stejný cyklus růstu také zaznamenává růst Asie.

Graf 7 Distribuce produktů



Zdroj: FCI annual report 2021

Z grafu je patrná distribuce produktů alternativního financování. Největší procentu trhu a to 55 % má zastoupení bezregresní forma faktoringu, která odpovídá objemům

bezregresní metody transakcí v grafu výše: podíl objemu regresního / bezregresního faktoringu. Právě reverzní faktoring má pouze 7% zastoupení.

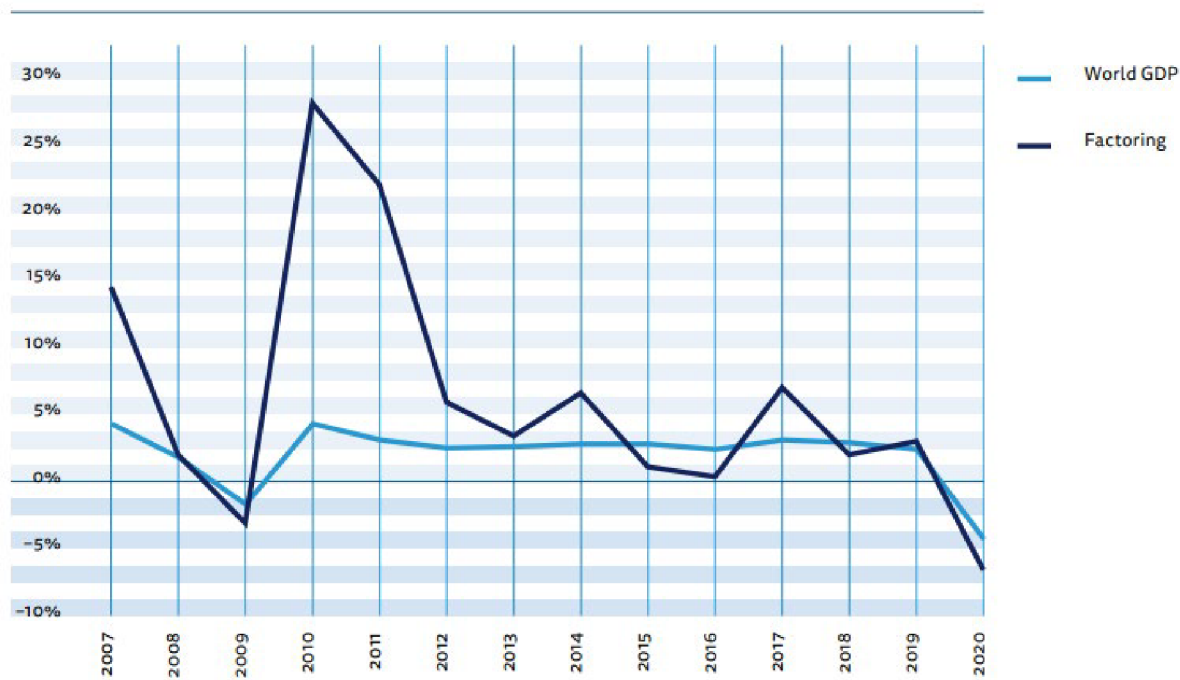
Problémy spojené s poklesem faktoringu

Celosvětová krize přišla do České republiky na přelomu roku 2008 / 2009. Jednalo se o zhoršení dosažitelnosti exportu pro tuzemské podniky z pohledu úvěrového rizika. Krize v České republice omezila vlastní zdroje financování jednotlivých podniků a přístup k úvěrům poskytujících bank byla obtížná z důvodu zvýšení úvěrové politiky. Faktoring také jako všechny odvětví pocítil světovou krizi v roce 2009.

Z pohledu vývoje dat globálních statistik faktoringu lze na grafu níže vidět ovlivnění trhu právě v roce 2009, kdy nastal jak pokles globálního růstu HDP, tak procentu růstu faktoringových operací. V pohledu globálního faktoringu nastal značný pokles ještě dvakrát do roku 2020. Oproti globálnímu HDP faktoring pocítil desítek procentní pokles v roce 2013 a poté v roce 2016.

Procento globálního růstu HDP vs. Procento růstu faktoringu

Graf 8 Procento globálního růstu HDP vs. Procento růstu faktoringu



Zdroj: FCI annual report 2021

Globální statistiky v grafu ukazují, že objem faktoringového a pohlankového finančního průmyslu byl svědkem poklesu zapříčiněný světovou pandemií covid-19, což vykazuje negativní trendy ve většině regionů. Ve srovnání s předloňskými 2,917 mld. EUR představuje objem 2,726 mld. EUR v roce 2020 pokles o 6,5 %. Naposledy byl zaznamenán takovýto pokles v roce 2009 během celosvětové krize, kdy faktoring na celosvětovém objemu ztratil 3 %. Tento pokles objemu v roce 2020 následuje po trvalém tříletém růstu z let 2017 až 2019, kdy vzrostl průmysl šest procent, devět procent a pět procent. Podle prognóz povede z účinku viru k snížení celosvětového HDP (*FCI annual report, 2021*)

4.5 Trendy

Jak již bylo zmíněno dříve většina trendů poslední doby se odráží od dopadů koronavirové pandemie. Trendem je především digitalizovaný rozvoj technologií a zrychlení dodávek napříč celým světem. Velký výpadek během koronavirové doby zaznamenal automobilový průmysl, který byl s následkem nedostatku auto čipů nucen někde až na několik týdnů zastavit celou – přestala dodávka čipů. Navzdory tomu trhy obecně nezaznamenaly velký pokles. Za inovativní metody můžeme pokládat zlepšení systému EDI – elektronické předávání faktur prostřednictvím financování SCF

Dále lze vyznačit tyto trendy:

- Prorůstový trend v oblasti in-house faktoringu (95 % obchodu RB),
- Obecně růst faktoringových obchodů o 20 % ve smyslu prodeje, podobný trend v celé střední a východní Evropě,
- Inovativní modely faktoringu (digitální možnosti, maximalizace efektivity zdrojů za cenu minimalizace finančního rizika),

Vzestup faktoringu v důsledku povědomí o rostoucích nákladech a vzrůstající poptávce po alternativních způsobech financování

5 Závěr

Hlavním cílem této bakalářské práce bylo analyzovat alternativní metody financování v oblasti mezinárodního obchodu. Zejména ve vztahu k transakcím s vyšší mírou rizika, která je spojena s financováním globálních řetězců.

Teoretická část přiblížila téma základních alternativních zdrojů financování. Zejména tedy faktoring, forfaiting a okrajově leasing. Byly vymezeny základní pojmy spojené s jednotlivými zdroji financování.

V praktické části bylo seznámení se třemi největšími společnostmi, které na území České republiky nabízí výše zmíněné služby. Tyto faktoringové společnosti byly zasazeny do celkového vývoje faktoringových obchodů v ČR, dále byl znázorněn jejich podíl v tomto vývoji. Následně byl charakterizován světový faktoring, kde byl definován vývoj SCF podle konkrétních světadílů.

Dle teoretických znalostí bylo srovnání typů regresního a bezregresního faktoringu, kde byl porovnán český domácí trh oproti světovému a trend v těchto typech. Tímto porovnáním bylo zjištěno, že tento světový trend se liší oproti trendu českému. Z důvodu toho, že v České republice stále převládá forma regresního faktoringu. Nicméně od roku 2016 může být očividné vyrovnávání se hodnot mezi regresním a bezregresním faktoringem. Pokud postupem času bude v České republice kopírován světový trend lze předpokládat, že bude naplněn cíl světového trendu. Následným zařazením FCI do úlohy SCF byl pospán vývoj objemu financování dodavatelských řetězců

Seznam použitých zdrojů

1. CIVÍN, L. *Technika zahraničně-obchodních transakcí: Skripta*. 2021. Praha – Česká zemědělská univerzita, 2021. ISBN 978-80-213-3089-4.
2. DVOŘÁK, P., *Bankovníctví pro bankéře a klienty*. 3. vydání. Praha: Linde, 2005, ISBN 978-80-720-1515-3
3. F. UDELL, Gregory. *Asset Based Finance*. 2004. The commercial finance association, 2004. ISBN 0-09667943-2-X.
4. ICC Česká republika, *Financování pohledávek – forfaiting: jednotná pravidla pro forfaiting (URF) včetně vzorových smluv*. Praha: Národní výbor Mezinárodní obchodní komory v ČR, 2013.
5. Národní výbor Mezinárodní obchodní komory v ČR, 2013
6. JÍLEK, J.. *Finanční trhy a investování*. 1. vyd. Praha Grada, 2009, ISBN: 185943115
7. MACHKOVÁ, H. -- ČERNOHLÁVKOVÁ, E. -- SATO, A. *Mezinárodní obchodní operace*. Praha: Grada, 2014. ISBN 978-80-247-4874-0.
8. MAREŠ, Stanislav. *Zdroje financování podniku*. 2003. ISBN 80–86754-12-X
9. POLOUČEK, S. *Bankovníctví*. Praha: Grada, 2006. ISBN 80-7179-462-7
10. REVENDA, Z. *Peněžní ekonomie a bankovníctví*. 5., aktualiz. vyd. Praha: Management Press, 2012, ISBN: 9788072611324
11. ŘEŽŇÁKOVÁ, M.. *Efektivní financování rozvoje podnikání*. 03.09.2012. Praha: Grada, 2012. ISBN 978-80-247-1835-4.
12. SMEJKAL, Vladimír. *Efektivní financování rozvoje podnikání*. 25.09.2013. Praha: Grada, 2013. ISBN 978-80-247-4644-9.
13. VALOUCH, P. *Leasing v praxi: praktický průvodce*. Praha: Grada, 2012. ISBN 978-80-247-4081-2 .
14. WAWROSZ, P. *Zdroje financování podnikatelské činnosti.*, 1999
15. World Factoring Yearbook 2020, BCR Publishing 2021.
16. World Supply Chain Finance . Report 2021. BCR Publishing 2021.

Seznam internetových zdrojů

1. *Česká leasingová a finanční asociace: STATISTIKY ASOCIACE FACTORINGOVÝCH SPOLEČNOSTÍ ČR* [online]. 2017, 2017 [cit. 2022-02-12].

- Dostupné z: <https://www.clfa.cz/statistiky/informace-o-trhu/statistiky-asociace-factoringovych-spolecnosti-cr>
2. *FCI: Annual Review* [online]. 2018, 2018 [cit. 2022-02-16]. Dostupné z: https://fci.nl/en/annual-review?language_content_entity=en
 3. *FCI: Annual Review* [online]. 2021, 2021 [cit. 2022-02-16]. Dostupné z: https://fci.nl/en/annual-review?language_content_entity=en
 4. *Hospodářské noviny: Vše o globálních hodnotových řetězcích* [online]. 2016, 2016 [cit. 2016-07.-11]. Dostupné z: <https://archiv.hn.cz/c1-65324360-vse-o-globalnich-hodnotovych-retezcich>
 5. *Česká spořitelna: Factoring České spořitelny* [online]. 2019, 2019 [cit. 2022-02-22]. Dostupné z: <https://www.factoringscs.cz/cs/o-nas/o-spolecnosti>
 6. *ČSOB: ČSOB Factoring* [online]. 2019, 2019 [cit. 2022-02-22]. Dostupné z: <https://www.csobfactoring.cz/o-nas/>
 7. *IPodnikatel: Factoring a jeho využití v podnikání* [online]. 2020, 2020 [cit. 2020-11.-26]. Dostupné z: <https://www.roger.cz/platba/slovník-pojmu/exportni-factoring/>
 8. *Komerční banka: Exportní factoring* [online]. 2020, 2020 [cit. 2022-02-20]. Dostupné z: <https://www.roger.cz/platba/slovník-pojmu/exportni-factoring/>
 9. *Komerční banka: Tuzemský factoring* [online]. 2020, 2020 [cit. 2022-02-22]. Dostupné z: <https://www.factoringkb.cz/cs/produkty/tuzemsky-factoring>
 10. *Komerční banka: O factoringu* [online]. 2020, 2020 [cit. 2022-01-18]. Dostupné z: <https://www.factoringkb.cz/cs/o-nas/o-factoringu-kb>
 11. *Raiffeisen Bank: Dokumentární akreditiv* [online]. 2021, 2021 [cit. 2020-11.-26]. Dostupné z: <https://www.rb.cz/firmy/financovani/trade-and-exportfinance/dokumentarni-akreditiv-a-inkaso/dokumentarni-akreditiv>